



Einladung zur

Mobile Business Conference für SAP Anwender

Prozessoptimierung durch Integration mobiler Mitarbeiter



Marktüberblick SAP Mobile Business

Strategien, Lösungen, Prozesse, Technologien & Standards

Praxisberichte von Referenzkunden

Projekte in den Bereichen Mobile Sales und Mobile Service

Wirtschaftlichkeit mobiler Lösungen

Kosten-Nutzen-Betrachtung und Amortisationsrechnung

+++ 19. - 20. September 2005 +++ www.neo-partners.com/mbc05 +++

Herzlich Willkommen!



Die Integration mobiler Mitarbeiter in die Geschäftsprozesse des Unternehmens stellt ein enormes Potenzial zur Steigerung der Arbeitseffizienz dar. Prozesse werden beschleunigt, verkürzt, sind kundenorientierter und gleichzeitig preiswerter und weniger fehleranfällig. Darüber hinaus steckt erweitertes Geschäftspotenzial dahinter: deutlich höhere Reaktionsfähigkeiten zum Kunden (SLAs), die Nutzung von zusätzlichen Verkaufschancen, die Steigerung der Datenqualität in den Back-End Systemen und damit die Basis für weitere Optimierungen.



Dabei geht es primär um den klassischen Außendienst im Vertrieb und Service/Instandhaltung. Potenziale bestehen aber ebenso in der Logistik, im Handel oder in der Dienstleistung.



Bei der zweitägigen Mobile Business Conference für SAP Anwender berichten Ihnen Experten,



1. in wie weit „mobile Visionen“ bereits heute auf Basis von SAP Standardsoftware umgesetzt werden können,
2. welche praktischen Erfahrungen Unternehmen unterschiedlicher Branchen damit bereits gemacht haben und
3. welche Systeme die führenden Technologiehersteller heute dafür anbieten.



Das alles im Kontext von Geschäftsprozessen, die in SAP abgebildet sind.

Folgendes Wissen nehmen Sie von dieser Veranstaltung mit:

- Welche betriebswirtschaftlichen Potenziale bietet Mobile Business konkret?
- Welches sind die Eckpfeiler einer Wirtschaftlichkeitsuntersuchung und wie ermittle ich die Amortisation?
- Welchen Reifegrad besitzen die erforderlichen Technologien bzw. die SAP Produkte? Wie sinnvoll sind 3rd Party Lösungen?
- Welche Erfahrungen haben Referenzkunden bisher gemacht?
- Sind (online) Portale eine echte Alternative zu offline lauffähigen Lösungen?
- Wie sieht eine pragmatische Methodik zur Strategie- und Lösungsentwicklung aus?
- Welches sind Faktoren einer erfolgreichen Projektumsetzung?
- Welche Anforderungen stellt eine ausgerollte mobile Lösung an meine IT-Abteilung und welche Kosten entstehen?

Weiterhin bleibt viel Zeit zur Diskussion Ihrer Fragen mit projekterfahrenen SAP Mobile Business Experten. Wenn diese Aspekte für Sie von Relevanz sind, sind Sie auf dieser Konferenz richtig.

Wir freuen uns auf Sie!

NEO Business Partners in Kooperation mit SAP, IBM, Intel, Vodafone und PSION-Teklogix.

Veranstaltung

Mit der Mobile Business Conference für SAP Anwender werden Sie schnell und umfassend über das Thema "Mobile Lösungen" im Kontext SAP informiert.

Die Teilnahmegebühr beträgt 450,- Euro pro Person und beinhaltet den Besuch aller Vorträge, Tagungsunterlagen, Pausenerfrischungen, zwei Mittagessen sowie eine Abendveranstaltung inkl. Dinner. Da die Teilnehmeranzahl begrenzt ist, bitten wir Sie um Ihre Anmeldung bis spätestens 20.08.2005. Bitte nutzen Sie das beiliegende Fax- oder unser Anmeldeformular im Internet unter: www.NEO-Partners.com/MBC05.

Es erwartet Sie eine Fachtagung, bei der Experten, Anwender und die marktführenden Lösungsanbieter Ihre Ansprechpartner sind und die Ihnen für Diskussion und Fragen zur Verfügung stehen.

Lassen Sie sich nach einem erfolgreichen Tag mit kulinarischen Köstlichkeiten und einer angenehmen Unterhaltung verwöhnen. Veranstaltungsort ist das Radisson SAS Hotel in der Domstadt Köln. Das Hotel im Stadtteil Deutz, in direkter Nähe zur Köln-Arena und der Kölner Messe, ermöglicht Ihnen eine bequeme Anreise durch die Nähe zur Stadtautobahn, dem ICE Bahnhof in Köln-Deutz und dem Köln-Bonn Airport.

Neben seinem extravaganen Design und der reichhaltigen Ausstattung bietet das Hotel seinen Gästen auch eine perfekte Erholung in dem hauseigenen Fitness- und Wellnessbereich.

Hier das Wichtigste zusammen gefasst:

- 2-tägige Fachtagung für SAP Anwender zum Thema „Mobile Business“
- **Ganzheitliche Betrachtung des Themas:** Strategien, Prozesse, Technologien, Produkte, Erfahrungen
- **Zielpublikum:** CIOs, Projektleiter, Mitarbeiter der IT
- **Schwerpunkte:** Die Bereiche Mobile Sales (SD, MM, CRM) und Mobile Service/Instandhaltung (PM/CS/IS-U/CRM)
- **Von anderen lernen:** Praxisberichte der Unternehmen E.ON Westfalen-Weser, DORMA, Schwartauer Werke und ...
- **Anmeldung:** Bis spätestens 20.08. mit beigefügtem Faxformular oder www.neo-partners.com/mbc05
- **Termin und Ort:** 19. und 20. September in Köln
- **Kosten:** 450,- € pro Person (zzgl. Hotelübernachtung)



Als Gast unserer Mobile Business Conference für SAP Anwender haben Sie die Möglichkeit, unter dem Kennwort MBC Ihre Zimmer zu buchen (EZ 115,- EUR ohne Frühstück).

Ihre Hotelreservierungen werden gerne unter:
Tel: +49(0)221-27720 3500, Fax: +49(0)221-27720 20
oder einfach via eMail: reservations.cologne@radisson.com
entgegengenommen (oder auf der Fax-Antwort angeben).

Weitere Informationen zur Veranstaltung finden Sie auf unserer Website unter: www.NEO-Partners.com/MBC05

Branchenspezifische mobile Lösungen

"Mit Hilfe von SAP Mobile Asset Management" haben wir die Service-Abwicklung beschleunigt.

Bis 2010 rechnen wir mit Einsparungen von über einer Million Euro."

Andreas Schlichting,
Bereichsleiter Technisches
Controlling
E.ON Westfalen Weser AG





Agenda - 19. September 2005

Mobile Business Strategie der SAP, Produktüberblick Sales/Service, Expertengespräche

	Forum 1	Forum 2
9:30 - 10:15	Check-In, Eröffnung der Ausstellung und Zeit für erste Gespräche	
10:15 - 10:30	Eröffnung der Konferenz: Ansprache des Gastgebers Geschäftsführer NEO	
10:30 - 11:15	Keynote: Mobile Business Strategie der SAP Referent: Thomas Lach, Vice President SAP, Mobile Business Solutions	
11:15 - 12:00	Chancen des RFID im Mobile Business Christian Lamprechter, Director Strategic Alliances, intel	
12:00 - 13:15	Einladung zum Mittagessen	
13:15 - 14:00	SAP Mobile Sales mit SAP R/3	SAP Mobile Asset Management (Version 2.5 und Ausblick)
14:00 - 14:45	SAP Mobile Sales mit mySAP CRM (5.0)	SAP Mobile Service mit mySAP CRM (5.0)
14:45 - 15:30	SAP Mobile Sales mit mySAP CRM for CP (Consumer Products)	SAP Mobile Asset Management für die Versorgungswirtschaft
15:30 - 16:00	Kaffeepause und Besuch der Ausstellung (Ausstellung ist auch während der Vorträge geöffnet!)	
16:00 - 16:45	PSION Teklogix: Industrietaugliche mobile Endgeräte / RFID in der Praxis	SAP Multi-Ressource Scheduling (Einsatzplanung, -Vergabe und Optimierung)
16:45 - 17:30	IBM: Sicherheit und Verfügbarkeit von Mobile Business Infrastruktur	Vodafone: Erfahrungen mit GPRS/UMTS im Mobile Business
17:30 - 18:15	Für welche SAP Mobile Business Technologie entscheide ich mich? Der Weg zu einer abgesicherten Entscheidung	Routenoptimierung auf PDA/TabletPC: Stand der Technik und Erfahrungen
ab 19:30	Abendessen mit Unterhaltungsprogramm	

Agenda - 20. September 2005

Referenzkundenberichte, Best-practice Methoden und Mobile Technologien

	Forum 1	Forum 2	
8:30 - 9:00	Besuch der Ausstellung		
9:00 - 9:45	Erfahrungsbericht: Mobile Sales bei Schwartauer Werke GmbH & Co.KG aA	Erfahrungsbericht: Mobile Service Management bei DORMA GmbH & Co.KG	
9:45 - 10:30	Erfahrungsbericht: Anbindung des Vertriebsaußendienst über eine Portal-Lösung	Erfahrungsbericht: Mobile Business bei E.ON Westfalen-Weser AG	
10:30 - 11:00	Kaffeepause und Besuch der Ausstellung (Ausstellung ist auch während der Vorträge geöffnet!)		
11:00 - 11:45	Wirtschaftlichkeit mobiler Lösungen: Betriebswirtschaftliche Potenziale und Amortisationsrechnung	Erfahrungsbericht: Mobile Service Management bei Konica Minolta Business Solutions Deutschland GmbH	
11:45 - 12:30	Welche Ressourcen/Skills muss ich in der IT für (Weiter-) Entwicklung und Betrieb vorhalten?	Am Anfang steht der Kunde: Synergien zwischen Service-Portal und mobiler Lösung	
12:30 - 13:45	Einladung zum Mittagessen		
13:45 - 14:30	Erfolgsfaktor Arbeitsergonomie: Prozessorientierte Benutzeroberflächen	Welche Sicherheitsanforderungen ergeben sich durch eine mobile Lösung?	
14:30 - 15:15	Erfahrungen mit Peripherie im Mobile Business (Drucker, -Scanner, Digitale-Signatur)	Best-Practice Methoden zur Mobile Business Strategie- und Lösungsentwicklung	
15:15 - 15:45	Kaffeepause und Besuch der Ausstellung (Ausstellung ist auch während der Vorträge geöffnet!)		
15:45 - 16:15	Zusammenfassung der Ergebnisse		
16:15 - ...	Besuch der Ausstellung und offenes Veranstaltungsende		



Ausrichter / bei organisatorischen Fragen:

NEO Business Partners GmbH

Organisationsmanagement: Tanja Casado

Theaterstraße 15

30159 Hannover

Fon +49 (0) 511 123 549-25

Fax +49 (0) 511 123 549-49

eMail Tanja.Casado@NEO-Partners.com

www.NEO-Partners.com

In dieser Publikation enthaltene Informationen können jederzeit von NEO geändert werden. Die vorliegenden Angaben werden von der NEO Business Partners GmbH und den teilnehmenden Partnern bereitgestellt und dienen ausschließlich Informationszwecken und stellen keine Zusicherungen dar.

NEO Business Partners GmbH und die teilnehmenden Partner übernehmen keinerlei Haftung oder Garantie für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Aus den in dieser Publikation enthaltenden Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.

Die Inhalte der Publikation sind durch nationale und internationale Gesetze urheberrechtlich geschützt. Eine Verwendung dieser Inhalte bedarf der Zustimmung von NEO.